

5. Canales de distribución

Usaremos dos tipos de estrategias para promocionar y dar a conocer nuestro producto.

Estas nos ayudaran a llegar a más público y tener más reconocimiento.

Promoción

- Televisión: decidimos usar la televisión porque nos permite alcanzar a un público amplio y diverso de manera efectiva, dando a conocer nuestro producto de forma clara ya sea para personas con problemas para poder caminar o para adultos mayores

Lo elegimos porque la televisión sigue siendo uno de los canales con mucho alcance, para que más personas conozcan nuestro producto rápidamente y puedan confiar en nuestra marca.



- Redes sociales: La hemos elegido porque creemos que es un medio accesible y dinámico para comunicar mensajes breves y directos.

Porque es económico y llega a distintos lugares de la población y es efectiva para captar la atención.



Comunicación

- Teléfono: El contacto telefónico brinda una comunicación directa, personalizada y rápida a través de llamadas donde escuchamos las necesidades del cliente para resolver dudas a aquellos clientes que les interese nuestro producto, ofrecer asistencia y concretar ventas de forma más cercana.



Elegimos el teléfono porque genera confianza, permite una interacción inmediata y ofrece un trato personalizado

- Email: El correo electrónico es una herramienta eficaz para enviar información detallada a los clientes, realizar seguimiento, enviar confirmaciones o comunicar novedades también permite una comunicación formal y organizada.